

FLASH

(5)

1. LE GAGE COMMERCIAL

- Hypothèses**
- Votre client a un stock relativement important.
(BEF 10.000.000,- minimum)
 - Ce stock est constitué de produits “quantifiables” et donc contrôlables.
(matières premières, produits semi-finis, produits finis, ... voir point 2)
 - Vous voulez renforcer vos sûretés, dans le cadre de crédits nouveaux ou existants.
(le gage sur le Fonds de Commerce ne vous procure qu'un privilège de 50% sur les stocks, et vous n'avez aucun contrôle sur l'évolution de ces actifs circulants)

Grâce au Gage Commercial

- vous obtenez **un privilège de 100%** sur les stocks de votre client,
- **un contrôle d'inventaire au moins mensuel** est effectué par un spécialiste en la matière (la SA Warrant dispose d'une expérience professionnelle de plus de 75 ans),
- vous recevez **un reporting trimestriel** comme feed-back.

MODE D'EMPLOI

Afin de bien vous montrer les différentes possibilités d'intervention de la SA Warrant auprès de vos clients, **veuillez trouver en annexe le mode d'emploi “Le Gage Commercial”** :

- Recto* : les modalités pratiques
Verso : la procédure administrative des différents systèmes

En lisant ces informations, vous pensez probablement déjà à un de vos clients !
Nous sommes à votre disposition pour en discuter ou même rencontrer votre client sans engagement d'aucune part.

Cette première visite nous apprendra non seulement si “Le Gage Commercial” est applicable chez votre client, mais nous permettra surtout de convaincre votre client du fait que “Le Gage Commercial” s'adapte à toute organisation interne, et que le système ne nuit en aucune façon à la bonne continuité des activités commerciales de la firme.

Téléphonez au 02/511.29.31 et demandez Mr. P. Bacquelaine (fr) ou Mr. B. Maes (nl)
--

2. QUELQUES EXEMPLES DE MARCHANDISES GAGEES

Matières premières	Produits semi-finis	Produits finis
* minerais	* plastique	* voitures (neuves ou d'occasion)
* laine	* composants électroniques	* tapis / tapis-plain
* coton	* acier	* viande / poisson congelé
* bois	* textile	* matériel hi-fi
* café	* papier	* vin / spiritueux
* produits pétroliers	* pièces détachées	* jouets
* céréales	* produits laitiers	* conserves
* pâte à papier	* cuir	* ordinateurs / imprimantes
* engrais	* produits chimiques	* articles de sport
* sucre	* animaux à l'engraissement	* confection
* ...	* ...	* ...

3. LES PLANS DE STOCKAGE O.B.E.A.

Chaque année la CEE examine dans quelle mesure une restriction d'approvisionnement sur le marché européen (viande porcine, viande bovine, beurre, ...) pourrait contrer une tendance trop à la baisse des prix d'un ou plusieurs produits mentionnés ci-dessus.

Le mécanisme régulateur que la CEE propose aux différents commerçants, est de stocker certaines quantités dans des entrepôts agréés par elle, pendant une certaine période (3 à 6 mois). Le fait que ces quantités n'arrivent pas sur le marché, entraîne en toute logique une stabilisation des prix.

En contrepartie, le commerçant qui accepte de ne pas mettre ses produits sur le marché, mais de les bloquer auprès d'un dépositaire agréé par la CEE, **reçoit un subside** de cette dernière. Ce subside est calculé en fonction des quantités stockées et de la durée du stockage.

Votre client participera volontiers à un tel plan de stockage, puisqu'il peut augmenter sa production, la vendre à un prix probablement plus élevé que le prix actuel, et, en attendant la vente, stocker cette même production à un coût faible, grâce au subside.

Comment la Banque peut-elle financer une participation à un tel Plan de Stockage ?

Le Gage Commercial est certainement la meilleure réponse aux besoins des deux parties :

- ⇒ **BANQUE**
 - le crédit consenti est parfaitement causé et a un caractère "self-liquidating"
 - les marchandises financées constituent l'assiette du gage
 - les marchandises gagées subissent un contrôle de qualité par les experts de l'O.B.E.A.
 - la SA Warrant effectue un contrôle de quantité au moins une fois par mois
- ⇒ **CLIENT**
 - il dispose d'un financement spécifique, sans que cela n'affecte sa trésorerie journalière
 - il utilise les marchandises à financer comme sûreté

S.A. WARRANT Galerie Ravenstein 3 bte 6 1000 Bruxelles 02/511.29.31 BELGIQUE	S.A. AUXIGA 20, Rue Laffitte 75009 Paris 0033/1/47.70.42.46 FRANCE	S.A. C.S.I. Galerie Ravenstein 3 bte 6 1000 Bruxelles AUTRES PAYS EUROPEENS	C.S.I. Inc. 2700 Park Central Drive suite 1909 Dallas, Texas 75251 U.S.A.
--	--	--	---

Editeur responsable : B. Maes